

Intitulé de la formation **Optimiser son implantation de vente/vitrine**

Domaine

Accueil, efficacité commerciale et relation client – Relation client

Version 01/2025

Éligible CPF Non ☒ Oui ☐



Objectifs

Objectif de la formation

Améliorer l'attractivité des vitrines et du point de vente afin d'augmenter de l'engagement des clients et des ventes

Objectifs pédagogiques (Être capable de...)

- Comprendre les principes fondamentaux du merchandising visuel
- Optimiser l'aménagement intérieur et la disposition des produits
- Créer une vitrine attrayante et adaptée aux saisons, aux promotions ou aux tendances



Durée : 1,5 j de formation
soit **10h30 par stagiaire**

Modalité : Présentiel

Effectif : De 4 à 10 personnes



Accessibilité Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.



Public concerné

- Commerçants, responsables de point de vente / showroom, gérants de boutiques, artisans-commerçants



Prérequis et niveau d'entrée

- Aucun



Moyens et méthodes pédagogiques

- En amont de la formation, il sera demandé aux participants de préparer des plans, photos, vidéos de leurs points de vente, ateliers ou showrooms,
- En début de formation, le formateur validera les attentes de chaque bénéficiaire pour une adaptation éventuelle.



Évaluation

De la satisfaction du module par le stagiaire

- Questionnaire écrit

Des acquis du stagiaire

Type d'évaluation :

- QCM

Barème d'évaluation :

- Acquis (plus de 80% de réponses exactes)
- En cours d'acquisition (de 50 à 79%)
- À consolider (moins de 50% de réponses exactes)



Qualité et profil de l'animateur

- Animateur spécialisé intervenant pour le compte de CAMPUS XII^e AVENUE



Sanction de la formation

- **Attestation individuelle d'assiduité et de fin de formation**



Contenu de formation

½ JOURNÉE N°1

COMPRENDRE LES PRINCIPES DU MERCHANDISING

- Les fondamentaux du merchandising visuel (règles des 5B : Bon produit, Bon moment, Bon endroit, Bonne quantité, Bonne présentation)

Programme de formation

	- Les comportements des consommateurs en point de vente (zones chaudes, zones froides, sens de circulation) - Introduction aux types d'implantation : linéaire, en îlot, en zigzag
OPTIMISATION DE L'ESPACE DE VENTE	
	- Identifier et exploiter les zones stratégiques du magasin - Techniques d'organisation des rayons et des produits pour maximiser la visibilité et l'attrait - Gestion des flux clients pour améliorer leur expérience en magasin
½ JOURNEE N°2	
OPTIMISATION DE L'ESPACE DE VENTE (SUITE)	
COMMENT REALISER UNE VITRINE ATTRACTIVE	
	- Les principes de base d'une vitrine réussie : storytelling, couleurs, volumes, éclairage - Les erreurs à éviter (surcharge, incohérence, absence de renouvellement) - Exemple de vitrines efficaces par secteur d'activité
½ JOURNEE N°3	
ATELIERS PRATIQUES / PLAN D'ACTION PERSONNALISE	
	- Atelier pratique : les participants dessinent un esquisse une vitrine pour leur propre commerce (avec accompagnement du formateur) - Mise en place d'un plan d'action à court terme pour améliorer son implantation de vente et/ou sa vitrine

Contact formation

fpc@campus12avenue.fr

Site de Rodez : 05 65 77 77 00

Site de Millau : 05 65 59 59 03

Sur Internet :

